

打通“氢走廊”，构建生态圈

# 广东国企“氢”装上阵为哪般

文/羊城晚报记者 黄婷 图/受访者提供

近日，2024年广州市叉车技能大赛在广东广晟氢能有限公司（以下简称“广晟氢能”）黄埔总部顺利举行，经区选拔赛最终有45名选手入围。令人新奇的是，现场所用比赛用车的“心脏”，并非传统柴油机，而是听起来十分“高大上”的氢燃料电池。

氢气有加注时间短、续航里程长的特性，在叉车、重卡、运输车等商用领域的应用被看好。具体到叉车行业，2021年我国叉车销量首次突破一万辆，达到109.94万辆，是潜力巨大的应用领域。

国有企业是建设现代化产业体系的排头兵。作为广东省属企业，广晟控股集团的目标并不止步于抢占氢燃料电池叉车这个市场。今年3月，广晟牵头成立粤港澳大湾区燃料电池技术与氢能产业发展促进会，未来致力于打造以广晟氢能为中心的燃料电池高端制造产业集群。

氢能叉车的应用前景如何？省属国企如何助力描绘广东氢能产业版图？近日，羊城晚报全媒体记者探访广晟氢能了解到，其广州黄埔总部基地将于今年年底前投产，建成后将成为广东省内最大的燃料电池单体制造基地，有望牵引形成新的氢能产业集聚生态。

## 亮产品

加注快、续航久等优势突出

放眼整个叉车行业，目前氢燃料电池叉车在销量中占比仍然不大，还有相当大的比例仍是传统柴油机叉车，这对广晟氢能而言，是机遇也是挑战。

谈起氢燃料电池叉车产品在大赛中的亮相，广晟氢能战略部部长邹岩国颇为自信。他表示，在大规模设备更新的背景下，他们想借此打响广晟氢能叉车的品牌，在一线的叉车司机中树立起口碑。

在大赛现场，一辆辆氢能叉车在场地上又稳又快地完成一系列高难度动作，而现场却闻不到一丝呛鼻的燃油气味。“实际



2024年广州市叉车技能大赛在广晟氢能黄埔总部举行

上，叉车司机的感受是很不同的，传统柴油机叉车工作过程中排放尾气，司机座位温度高，而氢燃料电池叉车不仅补能快、动力足，而且更加干净舒适。”邹岩国向记者介绍。

站在一辆3.5吨单瓶氢燃料电池叉车旁，邹岩国介绍，这辆车充一次氢气只需要3分钟，就可以持续运行4个小时，其发动机“心脏”产自于广晟氢能的佛山禅城生产基地。他还提到，广晟氢能也向广晟控股集团旗下的佛山照明投放在了11台3.5吨双瓶氢燃料电池叉车，一次加氢即可在仓储强工况下工作8小时，目前平稳运行近

两年时间，解决了锂电叉车应对强工况的短板问题。除了叉车，广晟氢能还于2023年9月联合杭叉新能源发布45吨氢燃料电池正面吊，是现今全球首台最大氢燃料电池工业车辆起重设备。

在热闹的比赛场面背后，一座占地2.5万平方米的氢能生产基地正在紧锣密鼓地建设中。

自2023年4月成立以来，广晟氢能完成了工厂选址、厂房装修、自动化生产线设计等基础设施建设。未来，这里生产的质子交换膜电池电堆、氢燃料电池发动机，将搭载在广晟氢能的冷链车、市政环卫车、正面吊和重卡等车型上。



广晟氢能黄埔总部

## 育场景

推动交通领域跨区域、中远途应用

储运是氢能产业链最重要的环节。企业积极扩产的背景，正是氢能在交通领域新应用的不断涌现，以及氢能基础设施的进一步完善。

2023年底，《广东省加快氢能产业创新发展的意见》（以下简称《意见》）提出建设“氢走廊”——积极对接国家氢能高速公路综合示范线建设，科学规划建设氢走廊，优先在珠三角骨干高速公路、国道沿线建设加氢站。推动跨区域、中远途燃料电池汽车的广泛应用，也是势在必行。例如，粤港澳大湾区氢能走廊建设项目，目标是构建粤东、粤中、粤西三条纵向核心粤港澳大湾区氢走廊，在“广州—佛山—东莞—深圳—香港”主运输通道上建设4座加氢站，落地600台氢能车辆。

“我们的思路是以产品级的应用示范场景，搭建‘车—站—景’的组合，去推动整个业务布局的发展。”邹岩国总结道。

## 建生态

搭建广东燃料电池高端制造产业平台

为进一步推动氢能产业创新发展，《意见》提到，到2027年，氢能产业规模达到3000亿元，氢气“制、储、输、用”全产业链达到国内先进水平，为广东氢能产业规划了清晰的发展蓝图。

近日，广东省国资委发布的《省国资委拓新工程行动方案》提出，加快打造创新型企业，推动省属企业发展壮大战略性新兴产业和有序布局发展未来产业。作为广东省首家以氢能为主导产业的省属国企，成立一年多的广晟氢能既扎根本土，又联动全国氢能头部企业，助力广东“氢”装上阵。

广晟控股集团党委副书记、董事、工会主席汪东兵强调，集团将积极构建氢能应用生态，进一步拓宽产品推广的深度与广

度，推动氢能绿色搬运整体解决方案在更多领域、更宽维度应用，为实现碳达峰、碳中和目标贡献力量。

氢能产业是广晟控股集团布局的未来产业之一。今年3月，广晟控股集团牵头成立粤港澳大湾区燃料电池技术与氢能产业发展促进会，计划建立技术创新科技服务机构群，力争搭建起“立标杆、聚人才、推技术、出标准、创品牌、育市场”的燃料电池高端制造产业平台。

下一步，广晟氢能还将牵头制定行业标准，打造燃料电池与氢能技术研究院、标准检测中心和产品认证中心的“一院两中心”，推动氢能与燃料电池行业规范化、标准化发展。

# 财经·财明白 A10

“顺丰系”又一家公司冲刺IPO

## 丰巢三年连亏能否顺利上市

羊城晚报记者 杭莹 黄颖琳

“快递柜一哥”丰巢拟赴香港上市了。记者从港交所官网获悉，总部位于广东深圳的丰巢控股有限公司于近日正式向港交所递交招股说明书，拟主板挂牌上市，华泰国际担任独家保荐人。这是继顺丰控股、顺丰房托、嘉里物流、顺丰同城之后，“顺丰系”又一家公司冲刺上市。

而在丰巢迫切追求上市脚步的同时，顺丰控股、中通快递、圆通速递、申通快递、韵达股份、极兔速递、德邦股份7家快递物流公司陆续披露完今年上半年业绩。

### 1. 三年亏了超过37亿元

业绩方面，2021年、2022年、2023年和2024年前五个月，丰巢的收入分别为25.26亿元、28.91亿元、38.12亿元和19.04亿元。但受网络扩张相关开支增长拖累，丰巢一直处在亏损状态，2021年至2023年净利润分别为-20.71亿元、-11.66亿元和-5.41亿元，三年来累计亏损超37亿元。直到2024年，丰巢才实现扭亏为盈，今年前五个月净利润为0.72亿元。

迫切追求IPO的丰巢，不知道有没有汲取过“前辈”菜鸟的经验。作为曾经被寄予厚望的物流巨头，菜鸟在IPO申请被高调撤回。8月15日，阿里巴巴集团公布2025财年一季度业绩，菜鸟营收为268.11亿元，主要来自跨境物流履约服务带来的收入。如果说菜鸟还有阿里巴巴跨境业务的依靠，那么丰巢背后的业务依仗是什么呢？

继续追求IPO的丰巢，不知道有没有汲取过“前辈”菜鸟的经验。作为曾经被寄予厚望的物流巨头，菜鸟在IPO申请被高调撤回。8月15日，阿里巴巴集团公布2025财年一季度业绩，菜鸟营收为268.11亿元，主要来自跨境物流履约服务带来的收入。如果说菜鸟还有阿里巴巴跨境业务的依靠，那么丰巢背后的业务依仗是什么呢？

值得注意的是，顺丰同城去年营收达124亿元增长超两成，首度实现全年盈利。

“通达系”快递（中通、圆通、申通、韵达）的业绩也在稳步增长中。据记者统计，通达系四家

营收共计980.72亿元，同比增长13.50%；归母净利润共计75.03



丰巢在上海地铁首次试点行李寄存服务 新华社发

### 3. 快递公司营收均创新高

8月底，丰巢背后的“金主”同行们也相继披露了上半年业绩数据。

继续领跑的当然还是“顺丰系”的大哥顺丰控股。上半年，龙头股顺丰控股以千亿元营收继续领跑。其中，顺丰同城发力，上半年收入近68.8亿元，同比增长19.60%；公司拥有人应占的净利润创历史新高，约6217万元，同比增长105.10%，超过2023年全年水平。

值得注意的是，顺丰同城去年营收达124亿元增长超两成，首度实现全年盈利。

“通达系”快递（中通、圆通、申通、韵达）的业绩也在稳步增

长中。据记者统计，通达系四家

营收共计980.72亿元，同比

增长13.50%；归母净利润共计75.03

亿元，同比增长近5%。

总的来说，7家快递公司今年上半年营收均创新高。中通、圆通、申通、极兔、德邦五家公司营收增速均达两位数。不过，中通和圆通的表现要稍弱些。

作为“通达系”老大哥，中通快递上半年依旧处于增收不增利的局面。自2020年上半年归母净利润出现同比下滑后，中通时隔四年出现小幅下降，不过利润规模依旧仅次于顺丰，与通达系其他几家拉开差距。

而申通的表现则是净利润较低。在实现增速翻番的同时，申通快递上半年净利润仅4.37亿元。极兔上半年则首次实现了扭亏，盈利3102.6万美元，去年同期亏损6.7亿美元。

此外，报告期内，圆通速递

实现营业收入325.65亿元，同

比增长20.61%，实现归属于上

市公司股东的净利润19.88亿元，同比增长6.84%；韵达股份

实现营业收入232.52亿元，同

比增长7.78%，实现归属于上

市公司股东的净利润10.41亿元，同比增长19.8%。

京东物流上半年实现营业

总收入863亿元，同比增长11%，调整后净利润31.2亿元；

主打“大件快递”的德邦股份，在正式并入京东物流两年后收

获了亮眼业绩，营收与净利润均实现大幅增长，其中净利润增

速近四成。数据显示，德邦股

份实现营业收入184.46亿元，同

比增长17.54%，实现归属于上

市公司股东的净利润3.33亿元，同

比增长37.08%。

### 4. 能否上市还需时间来验证

记者统计发现，截至目前，今年沪深交易所已有43家公司

在过会后终止IPO，相比2023年的19家多了1倍有余，

其中过会后未提交注册即终止的有38家，过会且提交注册后

终止注册程序的仅有5家。

这些过会后未能成功注册的公司中，业绩下滑或业务成

长性是交易所屡屡问询的问题，还有部分公司受到分拆上市政

策影响，独立性备受关注。

在这一背景下，今年才实

现盈利的丰巢能够成功上市，还需要时间来验证。

从成长路径看，丰巢需加强资

本运作与业务拓展。

快递物流专家赵小敏向记

## 全球首款三折叠屏手机发布

预约人数超过430万人

羊城晚报记者 潘亮 实习生 彭溪源

9月10日下午，华为在深圳发布会上，全球首款量产的三折叠屏手机Mate XT正式发布，定价19999元起，并同步推出了汽车新品问界M9五座版及智界R7，科技领域再掀波澜。

9月7日，华为Mate XT非凡大师在华为官网预订开启后，截至9月9日19时，预约人数超430万人，并且还在快速增长。

发布会上，华为常务董事、终端BG董事长、智能汽车解决方案BU董事长余承东宣布，华为首款也是行业首款三折叠屏手机——华为Mate XT非凡大师正式发布，售价从19999元起至23999元。余承东表示：“大家都想知道，但做不到的东西，我们团队耗时5年终于做成，我们敢于突破、敢于非凡，将科幻变成现实。”

“这是一款全球最大、也是最薄的手机，我的梦想是把平板放在口袋里，把电脑放在口袋里。”余承东携华为Mate XT来到现场指出，多年来华为在内折、外折与折叠等多种形态上持续突破，此次三折叠屏改写行业历史打破了智能终端形态边界，将科幻变成现实。

它不仅代表了华为在折叠屏领域的技术，更以单屏、双屏、三屏多种形态的自由切换，为用

户提供了更多使用体验。

余承东表示：“一块屏幕要做出内外弯折非常困难，而同时还要保障抗挤压、抗拉伸、坚固耐用更是难上加难。”为了实现这一设计，必须攻克屏幕与铰链技术的双重难关。

为此，华为独创天工铰链系统，成功兼顾了轻薄与强韧，实现了内外无缝弯折，为全球消费者呈现折叠新形态。

业内人士表示，华为Mate XT非凡大师的发布，标志着华为折叠屏技术新飞跃，目前未与iPhone 16直接竞争。而年底发布的华为Mate70系列及鸿蒙原生系统，则是华为迈向高端市场的重点布局。羊城晚报记者了解到，Mate XT非凡大师预订火爆，目前预约人数超430万，二手市场已被炒至高价，最高达10万元以上，凸显其市场热度与稀缺性。

此外，华为发布会还拓展了智慧出行的边界，推出了问界M9五座版和智界R7两款全景智慧旗舰车型，不仅展示了华为在自动驾驶领域的深厚积累，也再次证明了其将AI技术深度融合融入产品、重塑未来生活方式的坚定决心。这一系列举措，标志着华为正以开放创新的姿态，全面拥抱万物互联的智能时代。

## 相关新闻

### iPhone16全系支持AI 明年才能用上中文版

9月10日凌晨，苹果秋季新

品发布会正式召开，聚焦三大核

心硬件发布——iPhone 16、Apple Watch Series 10 与 AirPods 4 的革

新，并首次深入展示了其 AI 战

略的重要里程碑：Apple Intelligence。

其中，iPhone 16 系列作

为重头戏。虽外观延续经典，却

在用户体验上实现了飞跃。

全新“操作按钮”集成了多功

能于一体，不仅限于音量控制，更融

入了快速启动相机、手电筒等便

捷操作，特别是与 AI 深度融合的“视

觉智能功能”，让拍照体验更加智能

化，如即时识别场景并获取相关信

息。

硬件配置上，iPhone 16 搭

载了苹果自主研发的 A18 芯片，该

芯片凭借 16 核神经网络引擎，</p